



## چالش ورودی بوت کمپ مدیریت محصول

از اینکه علاقه مند به شرکت در بوت کمپ مدیریت محصول رهنما کالج هستید، خوشحالیم. در فرآیند ثبت نام علاوه بر سوالاتی که در مورد رزومه و انگیزه شما پرسیده شده، لازم است به سوالات زیر پاسخ دهید و پاسخ تان را در فرم ثبت نام برای ما بارگذاری کنید.

## نحوه ارزیابی

برای شرکت در چالش بوت کمپ مدیریت محصول، حتماً باید به سؤال اول پاسخ دهید. علاوه بر سؤال اول، فقط یکی از سؤال های دوم یا سوم را می توانید انتخاب کنید و به آن جواب دهید (نه هر دو).

امتیازها این طور است:

سؤال اول: حداکثر ۱۰ امتیاز

سؤال دوم: حداکثر ۷ امتیاز

سؤال سوم: حداکثر ۵ امتیاز

چون سؤال دوم امتیاز بیشتری دارد، اگر به هر دو سؤال دوم و سوم به یک اندازه مسلط هستید، بهتر است سؤال دوم را انتخاب کنید. اما اگر یکی از این دو را بهتر بلد هستید، همان سؤالی را انتخاب کنید که احتمال می دهید امتیاز کامل تری از آن بگیرید.

## سوال اول:

یک اپ فارسی زبان برای یادگیری مهارت های دیجیتال (مثل کار با اکسل، یادگیری پایتون، طراحی محصول) راه اندازی شده. بعد از ۶ ماه، گزارش زیر ثبت شده است:

| مقدار          | شاخص                      |
|----------------|---------------------------|
| ۸۰,۰۰۰         | تعداد کاربر ثبت نامی      |
| ۱۲,۰۰۰         | کاربران فعال ماهانه (MAU) |
| ۸%             | نرخ تکمیل دوره            |
| ۶ دقیقه        | میانگین زمان هر نشست      |
| ۴%             | نرخ پرداخت (از MAU)       |
| بین روز ۳ تا ۷ | بالاترین ریزش             |

۱. با اتکا به همین داده ها، تنها و تنها یک گلوگاه اصلی محصول را انتخاب کنید (مثلاً فعال سازی، نگهداشت، ارزش ادراک شده، کیفیت محتوا، مدل درآمدی...).

● خیلی کوتاه نشان دهید چرا این را انتخاب کردید و چرا گزینه های دیگر را فعلاً کنار گذاشتید. نکته: لازم نیست مطمئن باشید «حقیقت مطلق» است؛ مهم این است که انتخاب تان منطقی و قابل دفاع باشد.

۲. برای همان مشکل، دوراه حل که با هم در تضاد باشند ارائه کنید؛ یعنی اجرای یکی، اجرای دیگری را سخت تر یا کم اثرتر کند.

● برای هر راه حل بگویید انتظار دارید روی کدام شاخص ها چه اثری بگذارد (حداکثر ۲ شاخص).

۳. یک «نسخه ی خیلی کوچک» تعریف کنید که در یک هفته با یک نفر قابل ساخت باشد و بتواند فرضیه شما را تست کند.

● دقیق بگویید؛ چه چیزی ساخته می شود + معیار موفقیت چیست + چه رویداد/ داده ای باید ثبت شود.

● اختیاری - امتیاز اضافه

یک تخمین خیلی ساده بزنید اگر نرخ پرداخت از ۴% به ۴.۵% برسد، چه نوع ارزش مالی/ تجاری برای محصول می تواند ایجاد کند (فقط با فرضیات شفاف، نه عددسازی پیچیده).

## سوال دوم:

شهرداری یک شهر متوسط ایران (جمعیت حدود ۴۰۰ هزار نفر) می خواهد اپلیکیشن گزارش مشکلات شهری راه اندازی کند (چاله، روشنایی، زباله، ...).

محدودیت: بودجه محدود است و محصول باید یک بار به صورت MVP لانچ شود (به روزرسانی های کوچک ممکن است، اما بازطراحی بزرگ نه).

دو گروه کاربر اصلی:

● شهروندان: می خواهند سریع گزارش دهند و نتیجه را ببینند

● کارکنان شهرداری: می خواهند حجم کار قابل مدیریت باشد و گزارش ها کیفیت داشته باشد

۱) یک نقطه مشخص که در آن منافع دو گروه با هم تضاد پیدا می کند را شرح دهید (نه کلی گویی).

۲) یکی را انتخاب کنید و استدلال کنید چرا این ترتیب منطقی است.

● یک «هزینه ی تصمیم» هم بگویید: چه چیزی را از دست می دهید وقتی این انتخاب را می کنید؟

۳) یک قابلیت تعریف کنید که هم برای شهروند ارزش ایجاد کند هم برای شهرداری.

● سپس بگویید «چه چیزی این قابلیت را شکست می دهد؟» (مثلاً سوءاستفاده، گزارش های تکراری، نبود ظرفیت عملیاتی، انگیزه های اشتباه، ...)

یک معیار موفقیت و یک معیار محافظتی (guardrail) معرفی کنید.

## سوال سوم:

یک پلتفرم ویدیویی ایرانی (مشابه آپارات) می بیند:

● تعداد ویدیوهای آپلود شده ۴۰% رشد کرده

● اما درآمد تبلیغاتی فقط ۵% رشد داشته

۱. سه علت محتمل برای این شکاف پیشنهاد دهید. برای هر کدام دقیق بگویید با چه داده ای می توان آن را رد یا تایید کرد.

راهنمای ذهنی: درآمد تبلیغاتی معمولاً به چیزهایی مثل نمایش تبلیغ، نرخ پرشدن، کیفیت مخاطب، نرخ کلیک، قیمت هر نمایش و... وابسته است.

۲. فرض کنید فعلاً داده بیشتری ندارید و باید تصمیم بگیرید: کدام فرضیه را اول دنبال می کنید؟

● چرا این مسیر کم ریسک تر/ پرریزده تر است؟

● یک ریسک جدی هم بگویید که ممکن است تصمیم شما را غلط کند.

۳. در ۵ یا ۶ سر تیتیر بگویید طی ۲ هفته چه بررسی ها/ اندازه گیری هایی انجام می دهید تا سریع بفهمید مشکل کجاست (بدون وارد شدن به جزئیات فنی سنگین).

## دقت کنید!

● پاسخ های خود را باید در قالب یک فایل PDF ارسال کنید که نام آن ترکیبی از نام و نام خانوادگی شما به طور مثال، Ali.Akbari باشد.

● هرچند جست و جوی فردی بخشی از مراحل حل مسئله است با این وجود نهایتاً ما در ارزیابی ها و بررسی پاسخ ها مینا را بر صداقت شما می گذاریم و فرض می کنیم به این موضوع واقف هستید که پاسخ غیرصادقانه شما، ما را در ارزیابی صحیح دچار گمراهی می کند و ممکن است وارد دوره ای شوید که متناسب با نیازتان نیست.

● با توجه به محدود بودن ظرفیت دوره، چالش ها به ترتیب ارسال، بررسی و ارزیابی می شوند و با پر شدن ظرفیت، مهلت ارسال چالش به اتمام می رسد.

## به امید دیدارتان هستیم